



Communiqué du 13 novembre 2013

## 1<sup>er</sup> semestre 2013/2014, bonne orientation de l'activité

**La Promotion poursuit sa croissance à +22%**  
**Le niveau de Backlog est élevé à 80,4 M€**  
**Politique soutenue d'investissements en Europe du Nord**

### Sur le semestre CAPELLI surperforme le marché

Dans un contexte conjoncturel français toujours difficile, CAPELLI surperforme le marché avec un chiffre d'affaires Promotion qui progresse de 22% par rapport à l'an dernier. Cette performance est essentiellement liée au positionnement offre/prix/géolocalisation de CAPELLI qui comprend à la fois des maisons de ville et des appartements en Villa Duplex<sup>®</sup> destinés à une clientèle de primo et secundo-accédants en périphérie des agglomérations.

Le chiffre d'affaires du Groupe s'établit à 21,43 M€ au 30 septembre contre 21,29 M€ en 2012/2013. La croissance de l'activité Promotion, en hausse de plus de 2,7 M€ sur la période, compense largement le ralentissement de l'activité Lotissement.

Sur le 2<sup>ème</sup> trimestre, l'activité du Groupe est restée très dynamique avec un chiffre d'affaires de 10,21 M€ obtenu grâce à une croissance de 9,4% constatée sur la Promotion.

Le backlog arrêté au 12 novembre 2013 confirme la capacité de CAPELLI à s'adapter au contexte actuel et atteint 80,4 M€, dont 54,6 M€ pour l'activité Promotion.

Les lots sous compromis d'achat s'établissent quant à eux à 256,2 M€ contre 221,8 M€ à la même date l'an dernier et sécurisent ainsi le chiffre d'affaires à venir du Groupe.

### La Promotion tire les performances de CAPELLI

Les données du semestre confirment le bienfondé de la stratégie de CAPELLI qui a su modifier son business model passant de Lotisseur à Promoteur / Aménageur.

### Chiffre d'affaires consolidé du 1<sup>er</sup> semestre (1<sup>er</sup> avril au 30 septembre)

EN M€ - audités	2013/2014	2012/2013
<b>Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> semestre</b>	<b>21,43</b>	<b>21,29</b>
<i>Dont Promotion</i>	<i>15,36</i>	<i>12,63</i>
<b>Backlog au 12/11</b>	<b>80,39</b>	<b>83,61</b>
<i>Dont Promotion</i>	<i>54,56</i>	<i>52,50</i>
<b>Lots sous compromis d'achats</b> (depuis le 1 <sup>er</sup> janvier)	<b>256,22</b>	<b>221,77</b>



## Des investissements importants sont réalisés pour assurer la croissance future

Dans un marché français actuellement en décélération, CAPELLI doit se créer de nouvelles opportunités, génératrices de croissance pour le futur, notamment en se tournant vers l'Europe du Nord. Cette politique nécessite des investissements soutenus qui deviendront créateurs de valeur à horizon 2015.

A Genève, la création d'une filiale ayant pour finalité d'adresser les primo-accédants et les investisseurs helvétiques se révèle être un franc succès. Plusieurs programmes immobiliers sont en phase de lancement. Le chantier de Lancy, commune limitrophe de Genève, constitué de maisons individuelles et de petits immeubles, représentera pour CAPELLI une quote-part de chiffre d'affaires de 10 M€.

Au Luxembourg, après plusieurs mois de préparation, la filiale CAPELLI Luxembourg est désormais opérationnelle. La constitution de cette filiale devrait permettre au Groupe d'annoncer prochainement le lancement de son 1<sup>er</sup> programme dans cette zone.

D'autres campagnes d'études sont en cours autour d'autres grandes agglomérations du Nord de l'Europe.

Enfin, l'activité de marchand de biens qui permet à CAPELLI de réhabiliter des immeubles anciens ou récents en appartements, se révèle porteuse et le Groupe a décidé d'en accélérer le développement.

## CAPELLI confirme le maintien d'une bonne dynamique de développement

Pour l'ensemble de l'exercice 2013/2014, fort de réservations bien orientées et d'un bon niveau backlog, **CAPELLI prévoit de réaliser un chiffre d'affaires en croissance d'environ 10% avec le maintien d'un bon niveau de rentabilité.**

Prochaine publication : Résultats semestriels 2013/2014, le 4 décembre 2013 après bourse  
Prochaine réunion : le 5 décembre 2013 à 11h30 à la SFAF, 24 rue de Penthièvre, 75008 Paris

### A propos du Groupe CAPELLI

PROMOTEUR AMENAGEUR, le groupe familial CAPELLI bénéficie d'une expérience reconnue de 37 ans en détection, acquisition et viabilisation de terrains destinés à la construction et commercialisés auprès d'une clientèle principalement composée de primo-accédants. Véritable partenaire des communes, le Groupe CAPELLI s'inscrit comme un créateur d'urbanisation capitalisant sur ses savoirs faire, la qualité de son process et son activité de promotion en maisons de ville et villas duplex. Coté sur Euronext Paris Compartiment C – Code Isin : FR 0010127530 – Bloomberg CAPLI FP – Reuters CAPLI. PA

### Contacts

Christophe Capelli - Président Directeur Général  
Rodolphe Peiron – Directeur Général Adjoint  
Mathieu Baiardi – Directeur Financier  
Tel : 04 78 47 49 29 – [www.groupe-capelli.com](http://www.groupe-capelli.com)

Nota : Le backlog correspond à la somme des réservations en portefeuille dans le Groupe et des lots vendus (acte notarié passé) sur l'exercice en cours, multiplié par leur prix de vente HT. Le backlog représente le chiffre d'affaires potentiel sur l'exercice en cours et les suivants. En effet, compte tenu du processus de vente, une réservation peut se transformer à une échéance allant de 3 à 18 mois.